

*Кочкарова Дарья Евгеньевна
студентка 3 курса магистратуры, экономический факультет
Тольяттинский государственный университет, Россия, г. Тольятти
Научный руководитель: Митрофанова Я.С., кандидат экономических
наук, доцент, доцент кафедры экономики
Тольяттинский государственный университет, Россия, г. Тольятти*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: Рентабельность является основным определяющим показателем, способным охарактеризовать эффективность деятельности действующего субъекта хозяйствования. Особенности предприятий пищевой промышленности выдвигают свои требования к нормативным значениям и оценке полученных результатов рентабельности, что обосновало актуальность проводимого исследования.

Ключевые слова: рентабельность, пищевая промышленность, эффективность деятельности, продажи.

*Daria E. kochkarova
3rd year master's student, faculty of Economics
Togliatti state University, Russia, Togliatti
Scientific supervisor: Mitrofanova Ya. S., candidate of economic Sciences,
associate Professor, associate Professor of the Department of Economics
Togliatti state University, Russia, Togliatti*

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE METHODOLOGY FOR ASSESSING PROFITABILITY IN THE FOOD INDUSTRY

Annotation: Profitability is the main determining indicator that can characterize the effectiveness of the current business entity. The peculiarities of the food industry enterprises put forward their own requirements to the normative values and evaluation of the obtained results of profitability, which justified the relevance of the study.

Keywords: profitability, food industry, efficiency of activity, sales.

«В деятельности каждого коммерческого предприятия, в том числе и в пищевой промышленности, основным источником дохода является результативность продаж, не зависимо от отраслевых особенностей, объемов предприятия» [1, с. 45]. Это обусловлено тем, что в системе управления деятельностью, продажа продукции, товаров или услуг является системообразующим бизнес-процессом, так как по итогам проведенной деятельности сотрудниками, занятыми в продажах можно оценить эффективность и соизмерить достигнутые финансовые результаты в виде прибыли (рост эффективности) или убытка (снижение эффективности).

Особенности предприятий пищевой промышленности заключаются в составе ресурсной базы, которая не позволяет долго хранить используемые продукты, а также, необходимо отметить, что в структуре себестоимости основная статья расходов – материальные ресурсы (доля составляет 80%), что оказывает существенное влияние на состояние эффективности и рентабельности продаж.

В данном случае показатели эффективности играют значительную роль, которая сводится к тому, что они ориентируют развитие в направлении, которое делает возможным достижение высоких результатов при наименьших затратах, образует основу для повышения степени удовлетворения потребностей общества.

Выбор системы оценки эффективности в пищевой промышленности способна оказать высокое воздействие на высокую финансовую результативность.

Отметим, что существуют различные подходы к определению эффективности: одни ученые предлагают использовать систему показателей, а другие – единственный интегральный (обобщающий) показатель, который удовлетворял бы следующим требованиям: четкая экономическая интерпретация; необходимость обеспечения его размерности на всех уровнях управления народным хозяйством; возможность планирования данного показателя и стимулирования его роста; количественная определенность

ответа о преимуществах того или иного конкретного хозяйственного решения.

«Ряд отечественных ученых разделяют показатели эффективности следующим образом» [2, с.100]:

- на исходящие показатели, к которым относятся валовая продукция, валовой доход, чистый доход, добавленная стоимость, прибыль;

- на показатели, характеризующие факторы производства – живой и овеществленный труд, капитал, земля и другие производственные ресурсы;

- на результативные показатели – производительность, производительность труда, уровень рентабельности, себестоимость, фондоотдача, уровень оплаты труда;

- на то, как соотносятся показатели – соотношение между накоплением и потреблением, между производительностью и оплатой труда, между производительностью труда и фондообеспеченностью, фондовооруженностью и т. д.

«В частности, как известно, результат деятельности в обобщающем показателе эффективности представлен доходом предприятия. Так, например, финансовые ресурсы предприятия можно представить как совокупность стоимости основных и оборотных средств. Тогда обобщающий показатель оценки эффективности использования финансовых ресурсов отражается в следующей формуле» [3, с.15]:

$$К. ф. р. = \frac{A+З+П}{\Phi_{оз}+\Phi_{об}} \quad (1)$$

где А – полные амортизационные отчисления, тыс. руб;

З – заработная плата работников предприятия, тыс. руб;

П – балансовая прибыль, полученная предприятием, тыс. руб;

Φ_{оз} – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб;

Φ_{об}. – среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия, тыс. руб.

В приведенной выше формуле амортизационные отчисления представляют собой степень использования основных фондов в то время, как заработная плата и прибыль – степень использования оборотных средств.

Учитывая особенности отрасли пищевой промышленности, очень важным является показатель эффективности использования сырья, так как сырье и материалы занимают около 80% себестоимости.

Экономия сырья является наиболее значимой. Она достижима путем сокращения потерь, повышения качества продукции, изменения ассортимента продукции. Оценка эффективности функционирования предприятий пищевой промышленности является необходимой и важной потребностью настоящего, которая учитывает различные факторы такого функционирования, необходимые для принятия научно обоснованного управленческого решения, а управлять можно только тем, что подлежит измерению и оценке.

Как видим, подкомплекс пищевой промышленности является сложной системой. Исследование экономической эффективности должно осуществляться на основе системного подхода и базироваться на общих и специфических принципах теории эффективности производства с учетом различных рисков, что требует дальнейшего исследования. Использование системы показателей, составляющих основу для оценки эффективности на предприятиях пищевой промышленности будут способствовать количественной и качественной характеристике результатов производства продукции, своевременному выявлению причин изменений, изысканию путей повышения экономической эффективности производства продуктов и дальнейшего развития предприятий подкомплекса.

«Определение степени эффективности деятельности организации, по своей методике, связан с выявлением соответствующего критерия и получения соответствующей системы показателей. Выбранная система показателей для анализа эффективности деятельности организации должна» [4, с.260]:

- четко отображать понесенные затраты по всем видам ресурсов, которые используются в организации;
- определять необходимые благоприятные условия для нахождения резерва по повышению производственной эффективности;
- обеспечивать применение всех имеющихся резервов в организации;
- обеспечивать доступность информации по эффективности деятельности организации;
- по каждому показателю должна быть интерпретация его значения.

«Для оценки эффективности использования активов организации применяется показатель рентабельности активов. Коэффициент экономической рентабельности в общем виде определяется по формуле» [5, с.128]:

$$Ra = (П : A) \times 100\% \quad (2)$$

где Ra – коэффициент экономической рентабельности,
 П – объем чистой прибыли за период,
 А – средняя стоимость активов за период.

Данная формула является достаточно общей и не полностью соответствует требованиям для проведения факторного анализа.

Для более полного представления данного коэффициента необходимо существующую формулу дополнить показателем выручки.

$$Ra = (B : A) \times ((П \times 100) : B) \quad (3)$$

где Ra – коэффициент экономической рентабельности,
 П – объем чистой прибыли за период,
 А – средняя стоимость активов за период,
 В – выручка от продаж.

В формуле (3) выражение, представленное в виде отношения выручки от продаж к средней стоимости активов за период, является коэффициентом отдачи активов. Данный коэффициент отражает, какой объем прибыли приходится на единицу совокупной величины финансовых ресурсов организации, а выражение, представленное как отношение выручки к сумме прибыли умноженной на 100, отражает рентабельности продаж. Формула (3)

представляет собой двухфакторную мультипликативную модель рентабельности активов.

Таким образом, рассмотренные показатели представляют систему определенных показателей, при помощи расчета которых можно оценить уровень эффективности деятельности предприятия и зависит от специфики самого предприятия и поставленных задач.

Следует отметить, что для оценки рентабельности продаж нет единой системы оценки, что обусловило разработку методики определения оценки эффективности (рентабельности) продаж с использованием обобщающего коэффициента KPI (Key Performance Indicators, ключевой показатель эффективности). Система данного коэффициента включает четыре направления: финансы, клиенты, сотрудники, процессы.

В современном мире в любой области существует большое количество предложений, поэтому выбор наиболее подходящего из них порой доставляет определенные сложности. Данный принцип характерен и для оценки эффективности/рентабельности продаж предприятия или группы компаний пищевой промышленности. Предлагается использовать следующие критерии:

1. Финансовые показатели:

- a) Размер предприятия пищевой промышленности по объемам продаж.
- b) Опыт работы компании на рынке.
- c) Количество видов деятельности.
- d) Уровень рентабельности (по отчету о финансовых результатах по чистой прибыли).

2. Процессы.

- a) Номенклатура и вид деятельности: производство продуктов питания, торговля продуктами питания, услуги по доставке продуктов питания.
- b) Цена товара, продукции, услуги.

3. Сотрудники.

- a) Доля сотрудников производства в общем количестве персонала.
- b) Уровень автоматизации.

3 Клиенты.

- a) Количество клиентов предприятия пищевой промышленности.
- b) Наличие среди клиентов крупных и известных компаний.

Вышеописанные критерии (10 критериев) являются, на наш взгляд, наиболее подходящими при оценке эффективности и рентабельности продаж.

Далее следует присвоить каждому критерию возможный вариант ответа и показатель по пятибалльной шкале. Введем следующую формулу:

$$P = \sum K_i \times w \quad (4)$$

где K_i – значение критерия,

W – вес критерия.

Полученные значения необходимо проранжировать, по рейтинговой оценке и по весу критериев (от 0,05 до 0,02). Предлагаем ввести следующие значения для рейтинга по баллам и по весу критериев:

- 4,50-5,0 баллов, высокая эффективность системы продаж,

- 3,50-4,49 баллов, необходимо провести дополнительное исследование критериев, не достигших высоких показателей и оценить степень их влияния на значение эффективности,

- до 3,50 баллов, эффективность продаж критичная.

Предлагаемая методика позволит с высокой точностью оценить эффективность деятельности конкретного предприятия пищевой промышленности, и своевременно принять правильное управленческое решение в случае ее потери. Так же возможно сравнение с предприятиями – конкурентами, которое позволит определить занимаемое место на конкурирующем рынке и оценить эффективность не только в динамике за несколько лет, но и в разрезе коммерческих структур. При этом стоит учесть, что ранжирование способно учесть абсолютно любые факторы, в различной степени влияющие на деятельность хозяйствующего субъекта и свести его к

единому показателю, характеризующего эффективность деятельности конкретного субъекта.

Следовательно, эффективность – это относительный показатель, который направлен на измерение полученного эффекта при условии использования ресурсов и затрат на достижение этого эффекта. До настоящего времени проблема разработки методики оценки эффективности деятельности российских предприятий остается нерешенной.

Пути совершенствования процессов функционирования и развития предприятий пищевой промышленности требуют применения соответствующей концепции, так как совершенствование должно носить непрерывный характер. Высокие темпы экономического роста будут способствовать устойчивому (гармоничному) развитию предприятий пищевой промышленности.

Список литературы:

1. Батраева, Э. А. Экономика предприятия общественного питания учебник и практикум для среднего профессионального образования/Э. А. Батраева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 390 с.

2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник/Г. В. Савицкая. – Мн.: Инфра-М, 2018. – 654с.

3. Королькова Е. Г., Демчук О. В. Экономическая сущность и содержание эффективности использования основных фондов предприятия/Приднепровский научный вестник 2019. № S, с. 11 - 16.

4. Матяш И. В. Проблемы анализа рыночной системной эффективности предприятий // Изв. АГУ. – 2020. – No2-1(66). – С. 253-262.

5. Мельник, М. В. Экономический анализ: учебник и практикум для среднего профессионального образования/М. В. Мельник, В. Л. Поздеев. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 261 с.